SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 16 y 09 minutos.)

-Dese cuenta de los asuntos entrados.

(Se da de los siguientes:)

-Carpeta Nº 1309/2013. Se designa con el nombre "Profesor Enrique Fructuoso Volpi Messinger" la Plaza de Deportes de Villa Constitución, departamento de Salto. Proyecto de ley aprobado por la Cámara de Representantes (Distribuido Nº 2401/2013).

-El señor Gabriel Pérez Morgan, en representación de la empresa Serrana Bioenergía, remite nota solicitando audiencia, a fin de que la Comisión reciba a su Directorio para realizar comentarios acerca de lo expresado en esta Asesora por el señor Presidente de ANCAP, Raúl Sendic, sobre la adjudicación a la firma Abengoa de la construcción de una planta para producción de etanol en el departamento de Paysandú.

Si todos están de acuerdo, designaríamos a un miembro de la Comisión para que estudie el proyecto de ley por el que se designa a la Plaza de Deportes de Villa Constitución con el nombre "Profesor Enrique Fructuoso Volpi Messinger".

Se propone al señor Senador Antognazza, que ya tiene un proyecto a estudio.

Se va a votar.

(Se vota:)

-5 en 6. **Afirmativa.**

En cuanto a la solicitud del señor Gabriel Pérez Morgan, representante de la empresa Serrana Bioenergía, no sé si es de uso recibir a particulares para que, en uso del derecho de réplica, refuten lo dicho por los Ministros y los Presidentes de los Entes en la Comisión. Quizás podemos pedirle que envíe una nota, adjuntando la documentación por escrito para que se reparta entre los miembros de la Comisión y luego le responderemos. El señor Pérez Morgan informa que leyó la versión taquigráfica de la sesión de la Comisión del 17 de abril de 2013 en la que compareció el señor Ministro de Industria, Energía y Minería acompañado por el señor Presidente de ANCAP, y expresa: "En dicha convocatoria el Sr. Sendic, respondiendo a inquietudes planteadas en su oportunidad por el Sr. Senador Saravia, hace una cronología de las circunstancias que llevaron a la adjudicación a la firma Abengoa de la construcción de una Planta para producción de Etanol en el Departamento de Paysandú.

La descripción que hace el Sr. Sendic de ese proceso, en el que estuvimos involucrados, no se corresponde con la realidad de los hechos. Se hace ahí una directa alusión a nuestra Empresa con cantidad de inexactitudes sobre la forma como se dio tal adjudicación".

Por tal motivo, solicita ser recibido en uso del derecho de réplica.

Reitero que, si los señores Senadores están de acuerdo, solicitaríamos al señor Pérez Morgan que adjunte la documentación y presente una nota, y posteriormente tomaremos una decisión al respecto.

En cuanto al tercer punto del Orden del Día, pregunto al señor Senador Antognazza si ya puede informar la designación de la Plaza de Deportes de la ciudad de Nueva Palmira.

SEÑOR ANTOGNAZZA.- No, señor Presidente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si los señores Senadores están de acuerdo, posponemos el tratamiento del proyecto de ley relativo a la designación con el nombre "Profesor Ulises Anzuela Turienzo" de la Plaza de Deportes de la Ciudad de Nueva Palmira, departamento de Colonia, para la próxima reunión de la Comisión.

En consecuencia, incluiríamos en el Orden del Día de la próxima sesión las Carpetas Nº 1267/2013 y Nº 1309 de 2013.

Corresponde hacer ingresar a los representantes de Madexur S.A. para que expongan su preocupación por el momento que atraviesa el sector forestal y planteen algunas alternativas de posibles soluciones.

(Ingresan a Sala los representantes de la empresa Madexur S.A.)

-La Comisión de Industria, Energía, Comercio, Turismo y Servicios tiene el agrado de recibir a los socios de Madexur S.A.: Oscar Rossi, de Nalavip S.A.; Fernando Chaves, de Aserradero Chaves; Gustavo Guillamón, de Efidur S.A.; Ernesto Moreira, de Fenatir S.A. y Robert Castagnino, Coordinador de Madexur S.A.

SEÑOR CASTAGNINO.- El motivo de nuestra comparecencia y la solicitud que hicimos para exponer en esta Comisión es que hace mucho tiempo que venimos lidiando con un problema de abastecimiento de madera que, sintéticamente, se traduce en que debemos ir a buscar la madera a lugares que cada vez están más lejos de nuestra zona de influencia, debido a la conglomeración de los grandes generadores de madera en torno a la industria de la celulosa. Con el correr del tiempo hemos intentado negociar con ellos para que nos vendan madera, pero en ningún caso llegamos a una solución razonable, ya sea porque se nos exigieron condiciones imposibles de cumplir o porque los precios que pedían estaban totalmente fuera de mercado. Hemos mantenido una serie de reuniones, tanto con agentes públicos como privados, con integrantes del Gobierno -distintos Ministros- y no hemos llegado a ninguna solución concreta. Por esta razón, vinimos a plantear lo que nos sucede y a ponernos a las órdenes para intentar encontrarle alguna solución al problema. Nuestra propuesta, en parte, tiene que ver con el documento que hicimos llegar al Presidente, en ocasión de la visita que nos hiciera a Nalavip S.A. Adelanto que hicimos una copia para cada uno de los integrantes de la Comisión. Concretamente nuestra solución pasaría por la adjudicación de zonas de prioridad forestal en posesión de algún organismo del Estado, en un negocio con tres actores. Por ejemplo, en nuestro caso tenemos una buena relación con Weyerhaeuser, pero eso también da la pauta de que estamos comprando más flete que madera. Se propone que la empresa haga un manejo silvícola de las áreas y, en contrapartida, nosotros seríamos los clientes a futuro de esa producción de madera.

SEÑOR CHAVES.- Complementando la argumentación planteada por nuestro amigo Castagnino, quiero decir que el señor Senador Martínez -que está aquí presente- sabe bien que esto es de larga data; en oportunidad de que concurriera a Paysandú como Ministro de Industria, Energía y Minería, ya mantuvimos este tipo de conversaciones. Hemos seguido explorando distintos tipos de posibilidades y negociaciones con empresas de la industria de la celulosa, pero no hemos obtenido resultados positivos.

El problema continúa y se está agudizando, lo que nos hace pensar que, en un plazo no muy largo, la industria de madera de aserrío del litoral va a estar bastante comprometida y también nuestros agroindustriales -como la industria de los citrus, de la carne, de los lácteos, etcétera- a quienes les suministramos materiales procesados para la exportación.

Esto es algo importante porque los costos de los traslados de la madera, tanto materia prima como procesada, tienen un encarecimiento importante por el volumen que ocupa. Por ejemplo, los

cajones en los que se exportan los citrus a los distintos mercados europeos y mundiales ocupan un gran volumen en un camión. Vale decir que, por más grande que sea el camión, puede llevar unos pocos cajones armados y eso hace que sea muy oneroso traer ese tipo de materiales desde largas distancias.

En el litoral la industria de los aserraderos está padeciendo este tipo de situaciones. Aparte de estar en contacto con ellos como grupo, nosotros conversamos con otros colegas que también están sufriendo por esas circunstancias, pero no han tenido la inquietud de plantear este tema a las autoridades y a la gente que tiene la responsabilidad de ordenar esto, de hacer de árbitro y tratar de solucionar los problemas. Si bien esto hoy ya se empieza a avizorar como un problema serio, va a serlo aún más en el futuro.

Las soluciones a la forestación son todas a largo plazo, es decir, aquí difiere un poco de las otras actividades. Si la industria de las panaderías no consigue harina, se importa trigo de otro país y se resuelve rápidamente el problema, pero no es tan fácil importar madera de la región, que está muy complicada, tanto en lo que refiere a Brasil como a la Argentina, en cuyo caso ahora tenemos otro tipo de líos.

La Citrícola Salteña Caputto, que tal vez ha sido uno de los más grandes exportadores en esa industria, otros años importó material desde Argentina para hacer *pallets* y cajones, pero Entre Ríos ya emitió un decreto por el que no se permite exportar madera sin procesar. Vale decir que si Caputto quiere importar, tiene que traer *pallets* o cajones hechos, y eso hace que sea inviable el negocio. La situación actual es complicada y seguramente se va a agravar con el paso de los años. Nuestro planteamiento consiste en ver si dentro del Estado puede haber algún tipo de organismo público como, por ejemplo, el Instituto Nacional de Colonización -que sabemos que tiene tierras prácticamente por todo el país- que pueda disponer de algunos campos con prioridad forestal y negociar con grupos de aserraderos o asociaciones. En fin, no sería el concepto del colono o morador del campo, sino que serían campos de los que el Instituto Nacional de Colonización podría disponer para forestarlos a costo del grupo de aserraderos e, inclusive, podría cobrar una renta. Se pueden buscar distintas alternativas, aunque lo importante es que haya uno o varios interlocutores visibles por parte del Estado para poder intentar algún tipo de negociación. En una ocasión estuvimos hablando informalmente con el ingeniero Berterreche en Paysandú y exploramos esa posibilidad; pero no sé si la propuesta sigue en pie, porque eso fue hace ya un tiempo. Existía la posibilidad de un campo cercano, en Gallinal, a unos 90 kilómetros de Paysandú, que era propiedad del Instituto Nacional de Colonización.

Nosotros estamos negociando madera con la empresa Weyerhaeuser de Tacuarembó, la que estaba interesada en hacer esas plantaciones y participar del negocio. Había tres patas en el taburete: el Instituto Nacional de Colonización, Weyerhaeuser -que se encargaría de la forestación, el seguimiento y la parte del manejo de los montes- y nosotros, que seríamos los compradores de la materia prima al precio del mercado. No pretendemos que se nos regale algo o que se nos haga descuentos, pero sería muy bueno que todos los aserraderos de Paysandú -que son más de veinte o veinticinco y tienen mucha gente trabajando- tuvieran un abastecimiento seguro que les permitiera hacer inversiones a más largo plazo, porque en este momento los que trabajamos en esta industria estamos muy acotados para invertir, y si dentro de cinco años no conseguimos la materia prima suficiente, la recuperación de esa inversión quedará por el camino. Entonces, estamos expectantes por ver cómo podemos seguir con esto en el futuro.

SEÑOR GUILLAMÓN.- Soy otro de los integrantes del grupo de aserraderos.

Lo que puedo agregar a lo dicho por los colegas es que esta situación de dificultad de abastecimiento, que se da con mayor agudeza en nuestra zona -fundamentalmente referida a la madera de eucalipto- no es la misma que se vive en otros departamentos del país por lo que, tal vez, en otros lugares el problema todavía no se ha manifestado. Inclusive hay informes serios que hablan de que hay abundancia de madera aserrable y que faltarían industrias que la procesaran. Por eso, quiero ordenar un poco las fichas para que se entienda el problema, porque visto de afuera algún señor Senador puede preguntarse cómo es esto. En nuestra zona se plantea de esa forma, fundamentalmente, por la madera de eucaliptus; hablo de la zona litoral. En Tacuarembó, en Rivera y Cerro Largo no se da la misma situación, porque lo que abunda es el pino y no tanto el eucaliptus.

Ahora bien, lo que queremos destacar es que esta situación que hoy se nos da a nosotros, evidentemente, se va a trasladar a otras zonas en virtud del crecimiento de la industria de la celulosa, con la nueva planta que ya está funcionando y con otra de la que ya se está hablando. Este problema que hoy nos afecta a nosotros, reitero, se puede trasladar a otros lugares. Entonces, esta misma solución que estamos proponiendo -de la que el participante más indicado por parte del Estado sería el Instituto Nacional de Colonización- sería extrapolable a otras zonas, con los interesados privados que hubiera en cada lugar. Resulta un poco difícil congeniar lo que es históricamente el perfil del colono al cual apuntó el Instituto, con las pequeñas industrias que representamos nosotros. Por esa razón, acudimos a los señores Senadores a fin de buscar la forma -ya hablamos de esto con autoridades del Instituto y manifestaron su acuerdo- de articular una experiencia que funcionara bien en nuestra zona y en otras.

En definitiva, me interesaba destacar que a nivel global, como país, se podría hablar de que hay hiperabundancia de madera aserrable, pero eso se da en determinados lugares y con ciertas especies, que muchas veces no coinciden con las necesidades y las demandas de los mercados.

SEÑOR CASTAGNINO.- Quiero decir que la madera que se planta para pulpa tiene un ciclo de corte de siete a ocho años, que no permite diámetros aserrables. Quiere decir que la madera que se necesita plantar para llegar a la industria demora en crecer entre 15 y 17 años. Las empresas que plantan para la celulosa cortan a los siete años, pero para nosotros ese tamaño es demasiado pequeño y nunca va a resultar grande. Además de que eso ahora se encuentra a 280 kilómetros.

SEÑOR MARTÍNEZ.- Como bien se ha mencionado, sobre este tema ya hablamos hace bastante tiempo y por lo que puedo ver, nuestros invitados siguen manteniendo su organización. En aquella oportunidad nos hablaron sobre el clúster de la madera y por lo que se ha dicho esa iniciativa sigue funcionando en Tacuarembó.

En otro orden, por lo que pude entender de lo que aquí se ha expuesto, todavía no se ha logrado concretar lo del campo de colonización, más allá de que es un tema que está a estudio. En su momento, yo había hablado con Berterreche, quien me explicó que existía la posibilidad de un campo en un lugar cuya localización no recuerdo en este momento. En ese sentido, me gustaría saber si sobre ese aspecto se ha avanzado, ya que hace alrededor de dos años que se habló sobre esa posibilidad.

SEÑOR GUILLAMÓN.- Al respecto surgieron algunos conflictos de intereses entre una de las empresas participantes y el Instituto Nacional de Colonización por un negocio previo, lo que trabó la negociación. De todos modos, se trata de un inconveniente que puede ser solucionado.

Otro problema que surgió fue el relativo a que el Instituto de Colonización estimaba conveniente la forestación de productores agrícolas y agrícola-ganaderos en la zona, con un porcentaje de tierra a plantar no mayor al 8%. Eso a nosotros se nos hace un poco difícil de llevar a cabo, pues llegar a juntar 1.000 hectáreas con porcentajes del 8% implica juntar la voluntad de 50, 60 o más productores, cosa que no es fácil, porque complica bastante la logística, los costos y el cuidado de esas plantaciones. Por eso teníamos idea de conseguir uno o varios predios en los que se pudiera concentrar, en extensiones un poco mayores -no digo grandes- para no encarecer tanto la operativa.

SEÑOR MARTÍNEZ.- Entonces, ¿siguen las tratativas pero no han logrado concretar acuerdos?

SEÑOR GUILLAMÓN.- Exactamente.

SEÑOR MARTÍNEZ.- Y lo otro que quería preguntar es lo siguiente. No es lo mismo, pero esto que usted está manejando con Weyerhaeuser en su momento lo habíamos intentado hacer con Botnia. Inclusive, por lo menos de lo que surgió en las conversaciones conmigo, existía la posibilidad de que Botnia -aclaro que después dejé de ser Ministro, así que le perdí la pista- reservara algunas áreas y que dentro de su diversificación mantuviera algún espacio. Por lo que veo, eso murió.

SEÑOR GUILLAMÓN.- Lamentablemente, las tratativas con Forestal Oriental -o sea, con la parte forestal de UPM- fueron infructuosas, porque cada vez que se avanzaba hasta un cierto punto aparecía una barrera y después otra. Realmente, fue un esfuerzo bastante inútil.

SEÑOR CHAVES.- Si me permiten profundizar un poco, voy a explicarles cuáles fueron los problemas más visibles con la empresa Forestal Oriental.

Primero tuvimos varias etapas de negociación con ellos, con distintos interlocutores. Fuimos pasando de un interlocutor a otro, y al cambiar, cambiaban las condiciones. O sea que hablábamos y acordábamos algo hasta cierto punto, pero cuando retomábamos las conversaciones para seguir avanzando nos encontrábamos con que estábamos nuevamente en el primer piso y no en el segundo; siempre volvíamos para atrás. Eso nos desgastó mucho, nos desilusionó, porque estábamos negociando con alguien que realmente no quería negociar. Nos dio la impresión de que nuestra negociación, evidentemente por la escala que tenía, les traía mucho más complicaciones que beneficios. Nos empezaron a llevar los radios de acción de los bosques, cada vez más lejanos, con incrementos de costo. Por ejemplo, nosotros pactábamos ir hasta 200 kilómetros y, entonces, aceptábamos madera. Pero en la siguiente reunión, la madera que estaba a 50 kilómetros -por lo tanto estaba más cerca y entonces íbamos a tener un flete un poco más barato- ellos querían cobrarla más cara porque estaba a esa distancia. Para situarlos a ustedes, nosotros ahora estamos comprando a algo así como US$ 50 la tonelada, ya puesta en aserradero y con flete incluido, que son aproximadamente $ 1.150. Eso es lo que estamos trayendo, sobre todo de la firma Weyerhaeuser. El último precio que ellos ofertaron era de US$ 64 dólares, puesto en Paysandú, pero nos exigían depósitos previos importantes de dinero. Teníamos que garantizar la compra pagando por anticipado un monto equivalente a 5.000 o 10.000 toneladas. O sea, como dice el paisano, se cargó el carro de un lado solo y se dio vuelta. La impresión que nos dejó, más allá de la negociación puntual, fue que no tenían ganas de negociar con nosotros y que lo estaban haciendo por ciertas presiones. Es decir, había alguien que quería comprar y el otro no quería vender. Ellos tendrán sus razones para esto, y seguramente serán entendibles, pero la realidad es ésa. Incluso salieron titulares en los diarios sanduceros sobre que íbamos a intentar negociar con ellos, pero en realidad fue un noviazgo que nunca se concretó.

SEÑOR CASTAGNINO.- Para que los señores Senadores tengan idea del valor de la madera, quiero decir que la madera que nosotros compramos en Tacuarembó o en Rivera, es decir, la de Weyerhaeuser está a US$ 24 la tonelada y Botnia nos la ofrecía a US$ 45 la tonelada; aclaro que estamos hablando de la misma madera, puesta sobre el camión, más el flete.

SEÑOR ROSADILLA.- Doy la bienvenida a la delegación que nos visita.

Quiero saber si estoy entendiendo bien la situación. Ustedes representan a un grupo de pequeñas y medianas industrias instaladas desde hace mucho tiempo en la zona litoral, en Paysandú. Desde hace algunos años se agremiaron en función -quizás no exclusivamente- de una problemática de aprovisionamiento de madera. Parto de la base de que hasta la fecha alguien los aprovisionaba de madera; supongo que ello se haría mediante montes privados de la zona con los que combinarían precios y tendrían acuerdos transitorios o largos. La instalación de una planta de celulosa cambia las reglas del mercado, entra un jugador demandante del mismo material que ustedes, que tiene montes propios y que compra la producción entera de otros, aunque no compre la tierra, y todas las modalidades que más o menos conocemos. Ante esto, ustedes se encuentran restringidos y cada vez más compelidos a ir a buscar suministros a lugares más lejanos por lo que, con el costo de flete aumentan los costos de producción, haciendo difícil la viabilidad de las empresas o elevando los costos en forma importante. Evidentemente, si esto es así tenemos dos problemas. La demanda de madera tiene una tendencia creciente, hay una planta pronta a inaugurarse en poco tiempo y hay otra que se está proyectando. Ahora bien, las áreas a forestar en el país no son infinitas; es más, de acuerdo con las proyecciones de las áreas forestales, se puede decir que tenemos más un déficit que una situación en la que podamos pensar que el propio proceso de desarrollo de la forestación vaya a compensar y a poder dar insumos, tanto a la industria celulósica como a los aserraderos. Además, ustedes dicen que se quieren separar de esa dinámica, por lo que proponen tener alguna iniciativa con algún tipo de intervención estatal, triangulando con alguna empresa privada, para tener soberanía con relación al aprovisionamiento de materia prima. Pero, a la vez, han dicho algo que me llama mucho la atención y es que la madera que se produce en los montes clásicos que tienen no les sirve porque los cortes de

siete u ocho años no adquieren el grosor necesario para que el tipo de industrialización que realizan resulte eficiente y, según ustedes, serviría si tuviera dieciséis o diecisiete años. Realmente me gustaría saber cómo se resuelve esto y hago la consulta en ese sentido.

Obviamente, dadas las leyes del mercado, quien más paga va a conseguir el suministro, pues no hay ley que obligue a alguien a venderle a otro a un precio menor o distinto. Por otra parte, por la vía de un emprendimiento estaríamos pensando en campos ya forestados -aunque me parece que no es la hipótesis que está planteada- donde las especies ya tengan algunos años de desarrollo o en una perspectiva de dieciséis o diecisiete años para tener los primeros insumos. Con respecto a este último caso, podríamos decir que “cuando llega la ambulancia, el enfermo ya está frío”.

Si he comprendido bien la situación, sinceramente señalo que no sé hacia dónde va la solución que ustedes plantean o cuándo llegaría. A mi entender, sería tarde y no sé qué se podrá hacer en el ínterin.

SEÑOR CHAVES.- Por mi parte, quiero confirmar lo que acaba de expresar el señor Senador Rosadilla. Evidentemente, esta solución va a llegar tarde, pero es mejor eso a que no llegue nunca. Digo esto porque tradicionalmente el Uruguay ha pecado de salir a correr los problemas desde atrás. Los señores Senadores, que todos los días manejan este tipo de cosas, saben de qué estamos hablando.

Esto ya es un hecho, una realidad; tenemos que empezar a encontrarle la punta al ovillo para que se vaya desenredando y en eso estamos.

Con esto pretendemos encontrar una solución no solo para Madexur S.A. y el grupo de aserraderos del litoral, sino que también estamos pensando en emprendimientos que puedan instalarse en otros lugares de la República, como el Este. Seguramente será así si se instalan otras pasteras en la zona del Río Negro, que van a tener los mismos problemas que estamos padeciendo nosotros, solo que un poco más tarde en el tiempo. La idea es que puedan tener una buena operativa,

En definitiva, queremos que se tome conciencia de cuál es la problemática de la industria de los aserraderos y se vayan buscando soluciones, con los actores del Gobierno. Por nuestra parte, aun cuando no encajamos con el perfil de colonos, hemos pensado en el Instituto Nacional de Colonización. Quizás el Instituto disponga de algunas tierras que no sean muy interesantes para el colono tradicional, que no se dedica a la silvicultura, sino que generalmente es agrícola ganadero o tiene otro perfil; es difícil que un colono se instale en una zona a plantar árboles y a tener turnos de diecisiete años. Tal vez en ese tipo de tierras que el Instituto no tenga muy resuelto cómo distribuirlas entre los colonos, podamos trabajar nosotros u otros grupos o asociaciones de industriales para hacer un buen uso de ellas. De esa manera, el Instituto recibiría una renta por esas tierras y nosotros dispondríamos de nuestra materia prima, que será el tipo de madera que precisemos y estará en un radio de acción adecuado.

Creo que podemos ir encauzándonos por ese camino, sin entrar en la elaboración de leyes. Nuestra propuesta original era que el Gobierno elaborara algún tipo de reglamentación para que los grandes productores -por ejemplo, Forestal Oriental o Montes del Plata- volcaran y ofertaran un 3% o un 5% de su forestación a precio de mercado, evidentemente con turnos distintos a los que ellos utilizan en la celulosa. No pedíamos que se nos hiciera ningún regalo ni que se ofertara a precios convenientes. Pero eso no se dio y estamos intentando canalizarlo por este otro lado. Hemos venido, sobre todo, a explicarles que este problema es la punta de un *iceberg*. Sentimos que es algo que se ha venido agudizando y lo hará aún más con el tiempo si no le encontramos alguna solución.

SEÑOR ABREU.- Siguiendo la misma línea de las interrogantes planteadas por el señor Senador Rosadilla, si entendí bien se trata de un tema de materia prima, de costo, de flete y de abastecimiento, que antes era más amplio y ahora está concentrado en las líneas de los productores de madera con grandes empresas.

Si bien la solución planteada puede ser creativa, también es cierto que tiene una proyección a mediano plazo. En función de lo que recuerdo, la madera de eucaliptus que Madexur S.A. podría recibir, se corta a los siete años y no sirve para su actividad industrial. Lo que sí podría servir es la madera de Weyerhaeuser porque es Pinus taeda y el pino se corta con un tiempo más largo y, de repente, llega con mayor consistencia. A mi juicio, las soluciones a largo plazo no son una salida muy segura con el tema de la colonización. Asimismo, me parece que con la distancia que tenemos que manejar para tener una producción a quince, dieciséis o diecisiete años, más allá de que haya que buscar una solución, la frialdad del herido puede ir aumentando.

Weyerhaeuser sigue trabajando con Madexur S.A. de forma permanente y el problema que tienen con ellos no es la madera sino el flete. Por ese lado, ¿no hay alternativas de solución? Más allá de que no sea una solución de mercado puro, en Brasil el subsidio al flete terrestre es muy importante; de lo contrario, no sería competitivo en ninguna parte del territorio nacional. El transporte terrestre de lo que se produce en Manaos -que es el producto bruto del Uruguay- se hace generalmente a través de un subsidio. Personalmente estaba pensando en hacer un cálculo adecuado para llegar a un acuerdo con Weyerhaeuser, buscando una manera de abastecerse de la materia prima que ustedes utilizan -es decir *Pinus taeda* con determinado corte- y tratando de encontrar una solución como un subsidio al transporte o al flete que permita que la madera llegue al aserradero con un precio adecuado.

Son temas de montes, de montos y de los recursos que se puedan manejar. Ustedes vienen de Paysandú y allí tenemos el tema de Azucarlito. Si en otras circunstancias empezáramos a importar el azúcar fina y se terminara el procesamiento del azúcar negra, quedarían cientos de personas por el camino.

En base a mi concepto liberal de la economía, soy partidario de un subsidio, que les hagan un transporte directo quienes los abastecen a ustedes de la madera que necesitan. Habría que ver de qué montos se trata y de qué manera se puede manejar este tema

SEÑOR COURIEL.- Personalmente los escucho y me quiero poner de parte de ustedes; quiero encontrarles una salida. ¿Por qué lo hago? Parto de la base de que los aserraderos generan mucho más valor agregado que la pulpa de celulosa. Como a mí me importan los intereses del país y estos pasan por más valor agregado, me pongo del lado de ustedes.

El segundo aspecto que planteo es que hay que conocer las opciones que tiene el Estado en esta materia.

En tercer lugar, me pregunto por qué ustedes mismos no pueden hacerlo. Parto de la base de que pueden existir tierras para que ustedes mismos solos o agremiados en cooperativas o en sociedades anónimas, lo hagan directamente. Si lo hacen así, de pronto el Estado encuentra otras opciones para ayudarlos. No lo sé; pregunto si han pensado en esto.

Evidentemente han pensado cosas, como por ejemplo que el Instituto Nacional de Colonización les otorgue tierras y ustedes financien la producción. Pienso que no debe ser sencillo para el Instituto resolver este tema. Por otra parte, plantean obligar a las empresas vinculadas directamente a la pulpa de celulosa a vender un porcentaje de la producción a los aserradores sobre la base de que generan más valor agregado. Estoy tratando de entender sus planteos.

A su vez, el señor Senador Abreu plantea que se le dé un subsidio al flete.

Entonces, la pregunta concreta sería la siguiente: ¿están en condiciones de hacer la producción de materia prima que necesitan? De pronto la ayuda del Estado podría ser distinta. ¿Qué opciones tienen para solucionar el problema? Estoy tratando de encontrarle salidas al planteo que nos han realizado.

SEÑOR GUILLAMÓN.- Acerca de la pregunta del señor Senador Rosadilla en cuanto a si la solución podría llegar tarde, si lo miramos fríamente es así, pero pueden existir caminos intermedios debido a los intercambios. Una vez hecha la forestación, quienes tienen madera son más proclives a vender la

que tiene diámetros aserrables y saben que a futuro van a tener un intercambio. No necesariamente tendríamos que esperar el turno de corte de la plantación que se hará en el año 2014, sino que podríamos negociar a futuro, comprar madera o un cupo de la producción de ese año. Ese es el mecanismo que se ha planteado.

SEÑOR COURIEL.- ¿A quién se le compra el cupo?

SEÑOR GUILLAMÓN.- En este caso, se le compraría a Weyerhaeuser. Podríamos ampliar una especie de cupo de compra, que hoy es un poco marginal, en el sentido de que si conseguimos más área para plantar, ellos estarían dispuestos a vender una mayor cantidad de lo que se producirá a futuro. Ese es el mecanismo de intercambio que se ha planteado. De esa manera, podemos paliar la situación en el tiempo intermedio, es decir, hasta que llega la producción de los bosques.

Por otro lado, se preguntaba si estábamos en condiciones de hacer estas forestaciones. Las situaciones actuales son diversas y no todos estamos en las mismas condiciones, pero en general estamos hablando de pequeñas industrias o empresas con un capital circulante y alguna instalación industrial que se ha ido haciendo a pulmón. De manera que casi ninguno o muy pocos están en condiciones de enfrentar una inversión forestal de largo plazo con fondos propios.

SEÑOR CASTAGNINO.- Está el tema de la falta de disponibilidad de áreas fuera de lo que sería el Instituto Nacional de Colonización.

SEÑOR COURIEL.- Ustedes dicen que no es fácil conseguirlas fuera de la vía del Instituto Nacional de Colonización, pero ese no es el problema; el punto es que tengan la capacidad empresarial y de financiamiento para llevar adelante la producción de la materia prima que están necesitando.

SEÑOR ABREU.- Estoy ubicando el tema en el costo del transporte y del flete, sobre todo con quien hoy les suministra la materia prima que les sirve, que es Weyerhaeuser.

El flete se les paga a compañías transportistas que pueden pertenecer a Weyerhaeuser o a otros independientes. Si ustedes ingresaran en una actividad que les permitiera tener su propio flete o camiones, o les otorgaran determinado incentivo para tenerlos, ¿esto podría ayudar a abaratar el costo? Digo esto porque, si bien no coincido con lo que ya se ha aprobado, siempre he sostenido que a empresas que tengan este tipo de problemas y necesiten disponer de fletes, se les podría permitir la importación de camiones usados, por parte de las propias empresas que hoy importan los cero kilómetro, imponiéndoles determinados requisitos de calidad. De esta manera, estas empresas que le agregan valor a la materia prima tendrían su sistema de transporte y abaratarían costos.

Estoy hablando en el aire porque confieso con total franqueza que el problema que plantean me parece complicado, igual que a ustedes. Estoy buscando en la terapia de grupo alguna solución, como el acceso a una flota de camiones con precios especiales o, tal como lo hemos planteado en otras oportunidades, camiones usados que hoy no se pueden importar en virtud de algunas disposiciones legales, aunque sí está permitido importar maquinaria agrícola usada. Esa podría ser otra salida a tener en cuenta, ya que se les plantea la dificultad del costo del flete, que a su vez está muy vinculado a una materia prima que es, precisamente, la de Weyerhaeuser y cuesta más por la distancia a la que se encuentra. Quizás por ese lado, reitero, podrían encontrar una salida.

Es una reflexión conjunta que hago porque, como ustedes saben, no es un tema de fácil solución.

SEÑOR ROSADILLA.- Quisiera plantear tres o cuatro preguntas más.

Debo suponer que algunos proveedores independientes -para decirlo de alguna manera- de la región siguen suministrándoles una parte de la madera que ustedes utilizan. En primer lugar, quisiera saber si lo logran ofreciendo más precio, es decir, pagando más que la empresa que produce celulosa, o por relaciones de amistad o por ser clientes viejos.

En segundo término, me gustaría conocer si tienen estimada el área indispensable para que una plantación pueda dar respuesta a las necesidades de materia prima que ustedes -los que están asociados, al menos, en Paysandú- requieren.

En tercer lugar, consulto a nuestros visitantes si las tierras detectadas en zonas que por la cercanía podrían ser aptas, también lo serían desde el punto de vista de la categorización que las tierras deben tener para ser utilizadas en forestación. Hay tierras, pero pregunto si son de uso forestal, de uso mixto o en qué situación están.

También me interesa conocer cuál es la situación de los productores independientes, porque creo que todos nos ponemos del lado de ustedes para buscar una solución. Tal vez los productores independientes, que podrían ser fortalecidos de alguna manera, mediante algún tipo de promoción -me refiero a los que ya existen, a los que se dedican a eso, a los que están forestando hace años- se vean tentados, por las razones que sean, a volcar su producción. Quizás actúen así -lo digo a título eventual- por temor a no poder vender todo y a no saber si aquí van a poder vender todo, o una parte, o cuántos años tendrán que esperar, o qué garantías tienen. Tal vez, por ese lado podría venir una solución más realizable que la de construir toda una estructura paralela. Pensamos que sería mejor dar seguridad a los que ya están para que jueguen, en función de determinadas garantías, a abastecer a las pequeñas industrias que se dedican a esto.

Formulo estas preguntas simplemente para ubicarme en el tema.

SEÑOR CHAVES.- Respondiendo a la pregunta del señor Senador, puedo decir que por el mismo motivo que está escaseando la materia prima, existen cada vez menos ofertantes de bosques. En Paysandú, en la zona de nuestra región -y en Río Negro también- hay una cantidad de gente que tiene en los montes lo que se denomina cuadrillas. Se dedican a comprar montes a los productores rurales, tienen su propio personal, tienen grapos forestales para sacar la madera de los montes, para cargar los camiones, tienen los camiones, etcétera. Quiere decir que tienen la logística. Esas empresas están escaseando porque están escaseando los bosques. Ya no hay ofertas de las estancias, que hacían una forestación para abrigo, después los bosques terminaban adquiriendo diámetros importantes y un valor comercial también importante. Luego, se los vendía a este tipo de agente, que era el que nos abastecía ofertándonos la parte aserrable a los distintos aserraderos de la región, y la parte de la leña como combustible a las agroindustrias también de la región, que se abastecen con la parte fina del árbol. Entonces, por el mismo motivo de que esos bosques están escaseando, también están escaseando esos operadores.

No sé si esto contesta, de alguna manera, la primera pregunta del señor Senador.

En cuanto a la segunda pregunta, para este grupo de aserraderos, para nosotros cuatro, a fin de tener un abastecimiento perpetuo, precisaríamos aproximadamente 1.200 hectáreas de forestación, o sea, unas 20.000 o 22.000 toneladas anuales de madera rolliza. Por supuesto que comprar 1.200 hectáreas está fuera de toda chance para nosotros, pero tampoco podemos tener US$ 1.500 por hectárea, que es lo que más o menos insumiría hacer una forestación ordenada y mantener esa inversión durante 15 o 17 años, para recién empezar a tener un reintegro de ese capital. Es decir que el físico de nuestras empresas no lo permite. Por ello, estamos buscando actores vinculados a la industria, como Weyerhaeuser, a quien le interesaría actuar con nosotros realizando la forestación en un campo del Instituto Nacional de Colonización. Ponemos este ejemplo porque tal vez sea el que ustedes visualizan mejor, pero puede haber otros arreglos con algún aserradero que tenga interés y le diga al Instituto Nacional de Colonización que, por ejemplo, quiere 300 hectáreas y con dinero de su bolsillo u obteniendo crédito, lo realiza. Nuestra situación nos obliga a compartir con un tercero que sería Weyerhauser, quien realizaría la forestación en el campo del Instituto Nacional de Colonización. Evidentemente, van a obtener una ganancia porque son empresas con fines de lucro; entonces, una parte de la madera plantada la llevaría Weyerhauser como compensación de la inversión y el resto de la madera la manejaría el Instituto Nacional de Colonización y nos la vendería a nosotros al precio del mercado. De pronto, la vende en pie y dice que a Madexur S.A. le va a vender en esta etapa 200 hectáreas de madera y nosotros nos encargamos de la explotación del bosque, y luego, cuando se completen esas 200 hectáreas, nos vendería 200 más. Puede haber infinitas posibilidades una vez

que estén los árboles porque, de lo contrario, el resto sería una entelequia, ya que podemos buscar muchas soluciones, pero necesitamos a ir a cosas lo más concretas posibles.

No recuerdo cuál era la última pregunta.

SEÑOR ROSADILLA.- Pregunté si había actores locales para fortalecer.

SEÑOR CHAVES.- El problema está planteado y quedamos a las órdenes para cualquier consulta que nos quieran hacer y para buscar otras alternativas. Aclaro que no solo venimos a buscar nuestra solución personal, sino que pretendemos sensibilizar y buscar entre todos una solución, porque creo que hay muchas más actores, pero no son visibles y no piden una reunión con esta Comisión.

SEÑOR ROSSI.- Este problema lo tenemos desde el día en que nacimos como aserradero, aunque en aquella época había más productores pequeños que nos vendían y, a su vez, estaba la Caja de Jubilaciones y Pensiones Bancarias que nos apoyaba mucho. A medida que las empresas de papel fueron creciendo, también fueron realizando distintos convenios con dicha Caja y nos han dicho que por el momento no nos pueden vender porque tienen su madera comprometida, ya que tienen aserradero y lo demás lo han alquilado o han llevado a cabo distintos convenios. Lo mismo ha pasado con la Caja Notarial y con UTE. Con la Caja Notarial estuvimos a punto de comprar 80 hectáreas de eucaliptus; inclusive habíamos conseguido el dinero, pero un día nos dijeron que no se podía, que iban a ver, etcétera. Finalmente no nos lo vendieron y más adelante nos enteramos de que un compañero forestal había adquirido esa parte. Ellos hacen otro tipo de negocios y es lógico, porque con el dinero en la mano es distinto.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Industria, Energía, Comercio, Turismo y Servicios agradece a la delegación por la información aportada. Seguramente, haremos una ronda de conversaciones para analizar el tema. Informamos a nuestros visitantes que haremos llegar la versión taquigráfica de esta sesión al Instituto Nacional de Colonización, al Ministerio de Industria, Energía y Minería y a UTE.

(Se retiran de Sala los representantes de la empresa Madexur S.A.)

(Ingresan a Sala los representantes de la Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay.)

-La Comisión de Industria, Energía, Comercio, Turismo y Servicios del Senado se complace en recibir a los señores representantes de la Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay, integrada por su Presidente, Daniel Añón, el Tesorero, Gonzalo Carbajales y el contador Jorge Caprile, a los efectos de exponer acerca de los cambios adoptados unilateralmente por la Administración Nacional de Combustible, Alcohol y Portland en la paramétrica de bonificaciones, con los perjuicios que ello causa en la ganancia de sus comercios.

Tiene la palabra el señor Añón, Presidente de la Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay.

SEÑOR AÑÓN.- Muy buenas tardes y muchas gracias por recibirnos.

Sé que debemos ser bastante breves, pero pido que, por lo menos, se nos dispense el mismo tiempo que a la delegación anterior, porque no se trata de un tema fácil. El señor Senador Daniel Martínez lo conoce bien; es bastante complejo el tema de cómo se marca nuestra ganancia.

Antes de comenzar con un *power point* que va a ser breve, me gustaría decir cómo funciona, desde hace veinte años, el margen de nuestra ganancia o también llamada bonificación. Para eso tomamos en cuenta una “estación tipo”, que surge como resultado de los litros vendidos en todo el país dividido la cantidad de estaciones. Eso hoy da un promedio de 259.000 litros -por ahora, esto es un récord- según una paramétrica en la cual se tienen en cuenta todos los costos de esa estación de servicio, cuya gran mayoría, un 60% aproximadamente, lo constituyen los salarios y las leyes sociales. Por supuesto que allí se incluyen los gastos de luz, OSE, impuestos, contador, administrativos, en fin, todo.

Durante veinte años siempre ajustamos la paramétrica teniendo en cuenta todos esos costos más dos rubros: el 20% del alquiler y el 20% de la ganancia. Aclaro que no es que ganemos un 20%, sino que al número que dan todos los costos más el 20% de alquiler y el 20% de utilidad, se lo divide por la cantidad de litros y da lo que ganamos.

¿Por qué 20% de alquiler? Porque las compañías -llámense ANCAP, ESSO o Petrobras- tienen estaciones propias y siempre cobraron un porcentaje sobre la ganancia del combustible. También los particulares han adoptado este sistema; de la misma manera, piden la información a las compañías y cobran un porcentaje del alquiler, que nunca es el 20%. Ese porcentaje de 20% se aplicaba exclusivamente en las estaciones de ANCAP que vendían combustible y que estaban en la calle. De esas hoy ya quedan muy pocas, pero antes teníamos varias más; la que está en el Faro antes estaba en la rambla y Bulevar, había una en la calle Millán y otra en Nueva York y Rondeau, mientras que la de la rambla y Comercio acaba de cerrar. Esas estaciones son exclusivamente para vender combustible y, entonces, ANCAP les cobraba un 20% de alquiler, que fue el mínimo por el que se marcó.

Y, a su vez, ¿por qué el 20% de la utilidad del que maneja la estación de servicio? Porque creo que el empresario no puede ganar menos que quien tiene la propiedad y está tomando mate en su casa, mientras él tiene un riesgo muy grande por el producto que se vende, se evapora y se traslada con muchísimos problemas. Para redondear la idea, no podía ganar menos que quien alquila el local; ese fue siempre el concepto.

Quiero agregar que lo único que cambiaba era la inclusión de nuevos parámetros por los vaivenes del mundo, o sea, porque nos vamos modernizando. ¿Qué quiero decir con esto? Antes las estaciones no tenían techos, esto no figuraba como un costo ni se amortizaba, pero luego se los incluyó como tales, a la vez que se fueron incorporando los filtros de gasoil, las tarjetas de crédito y muchas cosas más. Esto fue así hasta hace algunos años, porque quiero recalcar que nunca tuvimos una relación tan buena como la que hubo con el señor Senador Martínez y, además, a partir de ahí en adelante hemos mantenido un muy buen trato de ambas partes -esto quiero dejarlo presente también- y fuimos acomodando ciertos parámetros, aunque no todos los que quisiéramos.

Quiero presentar el PowerPoint que resume todo esto, pero desde el año 2011 en adelante. Ese año ANCAP comienza a decirnos que tiene intenciones de cambiar la ecuación económica. ¿Qué quiero decir con esto? Que ese 20% de alquiler y el 20% de ganancia -utilidad para la estación de servicio- quería descalzarlos de los demás costos. ¿Qué es esto? Antes -y digo "antes" porque lo cambiaron a partir del 1º de febrero- teníamos un 20% de alquiler -que es lo que cobra, como mínimo, el dueño del local- y un 20% de utilidad. ANCAP saca esos dos parámetros; ya tenía la intención de hacerlo porque decía que nuestra ganancia venía subiendo muchísimo. ¿Por qué pasaba eso? Sin duda, la ganancia venía creciendo, pero los costos también. Por suerte el salario fue subiendo bastante en estos últimos años porque era un salario sumergido. Aunque hoy no es muy importante, hace unos años era muchísimo más bajo. Los Consejos de Salarios lo fueron aumentando y hace tres años cambiaron la cantidad de horas laborables, que pasaron de 48 a 44 con una suba del salario, lo que significó un aumento muy grande en la bonificación.

Ahora bien; ANCAP nunca tomó en cuenta que los costos aumentaron no solo por los incrementos salariales, sino por lo que no estaba incluido en la paramétrica, como la seguridad. He escuchado decir a algún político que no está aquí presente: "¿por qué la población tiene que pagar la seguridad?" La sociedad no tiene más remedio que pagarla porque está incluida en el precio fijado por el Gobierno, además estamos en un mercado regulado y ojalá sigamos en él. Somos la envidia de América por nuestro funcionamiento, al igual que Costa Rica. Somos los únicos dos países que tienen regulado el sistema de los combustibles y, por suerte, funcionamos bastante bien. Tenemos algunos problemas, como ahora, pero esperamos que se solucionen.

Volviendo al tema de los costos, como ya dije uno de ellos es la seguridad, que tiene varias puntas: debe haber un guardia de noche porque, si no, los empleados no se quedan -ya hemos tenido varios muertos en las estaciones de servicio- está la remesa para quienes puedan pagarla -lamentablemente muchos no pueden y se corre un gran riesgo al trasladar el dinero a los Bancos, ya que se recauda muchísimo dinero y la gran mayoría es para el Estado-; también tenemos las cámaras

y el aumento debido a las tarjetas de crédito. En fin, hay una cantidad de rubros que antes no teníamos.

Desde el año 2011, ANCAP comenzó con la idea de cambiar el sistema con el 20% y el 20%.

Los señores Senadores van a ver un *power point* que contiene la última carta que presentamos a ANCAP, que resume parte de lo que ya señalé y dice mucho más.

El 1º de febrero de este año, ANCAP, por primera vez y en forma unilateral, tomó la decisión de descalzar el 20% y el 20%. En febrero sufrimos un cambio, y estoy recordando que en algún trimestre anterior en que hubo un aumento de salarios, ANCAP no nos calculó el 20% arriba. Lo discutimos y preguntamos por qué hacía eso; no estaba haciendo las cosas bien, porque por más que eso no estuviera firmado, hace más de veinte años que se lleva a cabo. Nos dijeron que, de lo contrario, el aumento sería muy alto. Sé que posteriormente, en algunos casos, fue reconocido.

El 1º de febrero se concretó el nuevo sistema. Antes de esto -que no es el reclamo, pero tiene que ver con él- habíamos conversado con ANCAP y expusimos la frase que pueden leer: "La Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay (Unvenu) quiere dejar constancia por la presente de una serie de situaciones que se fueron sucediendo a partir del año 2011 y que han ido afectando cada vez más la situación de nuestro sector".

Como ya dije, ANCAP manifestó a la Unvenu su intención de modificar la paramétrica que ha regido durante más de veinte años, "descalzando" -esa es la palabra que aplicaban los gerentes- la utilidad y el alquiler de los demás componentes de dicha fórmula.

La Unvenu manifestó en todo momento que se hizo referencia al tema, su claro y contundente rechazo a esa posición.

Desde hace varios años la Unvenu ha venido reclamando la actualización de las variables de costos incluidas -a esto quería llegar- en la referida paramétrica, de modo de adecuar su estructura a la realidad, ya que los cambios operativos, impositivos, tecnológicos y de mercado, han determinado modificaciones sustanciales en los costos, existiendo gastos que estaban reconocidos por mucho menos valor de lo real y otros que no estaban contemplados y que, además de ser ineludibles, tienen un peso cada vez más importante.

Quiere decir que, por un lado, tenemos la decisión unilateral y, por otro, cuando asume este nuevo Directorio -en el año 2010, si no me equivoco- al igual que el anterior concurre a la sede de Unvenu porque se le cursó una invitación para compartir una cena y mostrarle un *power point* interesante. A los tres días de haber asumido ese nuevo Directorio, le mostramos un *power point* en el que se detallaban los costos que no estaban incluidos en la paramétrica. Quiere decir que la ganancia que teníamos en la estación no estaba siendo la que era, porque había que pagar los ítems que ya mencioné de tecnología, seguridad, etcétera. Incluso, ahora tendría que hablar sobre otro tema vinculado a la Intendencia, que voy a dejar para el final y no sé quién podrá pagarlo.

Asimismo, ANCAP manifestaba que si la utilidad y el alquiler se descalzaban del resto de los componentes de la paramétrica, entonces se iba a estar en condiciones de reconocer los costos reales, tanto los ya contemplados como los hasta ahora no incluidos en la fórmula, basándose en que ese cambio determinaría un menor impacto en el costo para ANCAP, que el que tendría incluirlos en la paramétrica existente. ¿Qué quiere decir esto? Nosotros veníamos reclamando la seguridad y todos los otros elementos que acabo de mencionar. Pero ANCAP señalaba que si se procedía de esa forma, lo que significaba 100% pasaría a representar 140%.

Por lo tanto, nos pusimos de acuerdo en hacer un relevamiento de esos costos reales para ver cuál es el resultado. Ese relevamiento se hizo en cincuenta y dos estaciones durante cuatro meses por parte de funcionarios de ANCAP y de Unvenu. Las estaciones a relevar las eligió ANCAP, es decir que nosotros no tuvimos derecho a elegir; puedo afirmar que algunas estaciones no debían haber formado parte de ese relevamiento y más adelante diré por qué. La idea era comprobar si los costos realmente

eran los que se habían considerado. Por lo tanto, el Directorio dispuso que a través de la Gerencia de Comercialización de ANCAP se realizara un relevamiento a nivel nacional en las estaciones de servicio para conocer el detalle de los costos y su cuantía real.

El Presidente de ANCAP se comprometió ante el Presidente de Unvenu -quien habla- a que se respetaría el resultado que arrojara dicho relevamiento, incluyendo en la paramétrica todos los costos determinados y en la cuantía correspondiente, es decir, que los resultados del relevamiento serían trasladados a la paramétrica. El señor Tesorero, que se encuentra a mi derecha, es la persona que siempre se reunió con las autoridades de ANCAP para tratar el tema de la paramétrica y él es testigo de que al señor Raúl Sendic, con quien tengo muy buen trato, le dije algo muy claramente: “Esto lo vamos a hacer pero si 2 más 2 da 4, no en caso de que dé 3 o 2”, y menos aún 0,5, como en realidad resultó. Lamentablemente los resultados no fueron los esperados.

El equipo técnico de la Gerencia de Comercialización de ANCAP fue el que definió la muestra de las estaciones a relevar.

Unvenu manifestó que en ningún caso iba a aceptar el descalce del alquiler de los demás costos -eso siempre lo dijimos- ya que es una práctica habitual del mercado en general y de las compañías distribuidoras en particular (incluida obviamente Ducsa), la fijación del alquiler como un porcentaje de la bonificación, por lo que la variante pretendida por ANCAP implicaba que las estaciones pagaran un alquiler en base a la bonificación, pero el supuesto resarcimiento de ese costo ya no iba a estar más ligado a la bonificación, o lo que es lo mismo al resultado del negocio, por lo que ese cambio estaría generando un grave perjuicio a todos los que son arrendatarios. ¿Qué quiere decir esto? Que ANCAP va a seguir cobrándoles un porcentaje a Petrobras, a Esso y a los particulares, pero ahora el alquiler en la paramétrica se ajustará por la URA y no por la bonificación.

El Presidente de ANCAP reconoció ante una delegación de Unvenu que no había coherencia en la aplicación de ese criterio para el alquiler, ya que se pagaba efectivamente de una forma y se resarcía de otra, estando de acuerdo con los argumentos expresados por la Unvenu y, posteriormente, comunicó al Presidente de Unvenu que el alquiler se iba a mantener en la paramétrica ligado a los demás costos, cosa que lamentablemente no pasó. Ese comentario fue del señor Sendic en una reunión en la que estábamos solamente nosotros dos y me dijo: “Creo que en esto tienen razón. Eso se va a respetar”. Pero, lamentablemente, no se respetó.

Los representantes de la Unvenu se reunieron semanalmente con el equipo de la Gerencia de Comercialización de ANCAP -a quien tengo a mi derecha- durante varios meses para analizar los resultados del relevamiento y sin haber terminado el trabajo y sin tener el Acta Final resultante de las reuniones bipartitas, el Directorio de ANCAP resolvió modificar unilateralmente varios parámetros y de manera distinta a lo que dio el relevamiento, desconociendo de hecho los compromisos asumidos por el Presidente de ese Directorio.

Se hizo el relevamiento y dio resultados que, en algunas cuestiones, pueden ser discutibles, pero eran números que tomamos los dos. Voy a citar un ejemplo: hay que ver la incidencia de la venta del combustible en la facturación, que es la base sobre la que ANCAP “paga” y lo digo entre comillas porque, en realidad, marca la ganancia; quien paga es el consumidor final. Lo que importa es el combustible y no el lavadero ni el minimercado.

En los restantes veinte años hacia atrás, tuvimos un 90% por la venta de combustible y un 10%, el resto. ¿Qué significa esto? Que todos los costos van a ir en esa proporción. Por ejemplo, con relación a los gastos de luz, nadie va a tener un contador para el lavadero, uno para el minimercado y otro para la nafta, sino que tienen uno solo para todo; pero si el 90% es para el combustible, entonces el 90% de los gastos de UTE va para el combustible y los gastos de los demás rubros van de la misma manera.

El hecho es que el relevamiento dio como resultado un 94%. ANCAP dijo: “Mi estación de servicio de Solano Antuña, que la opero yo, es un 60% o 70%, pero podemos poner 80%”. Yo decía: “Pero dio 92%”. Y me respondían: “Bueno, podemos llegar a 85%”. E insistía: “Pero es 92%”. Lo cierto

es que el 1º de agosto, cuando aplicó algunos costos nuevos que ahora vamos a ver, puso 85% cuando el relevamiento había dado 92%. Vamos a dejar a los señores Senadores unas carpetas en las que están las actas que se hicieron y todas las notas que presentamos a ANCAP. Se reunían todos los jueves y, lamentablemente, se tomó esta decisión, pero ese no fue el único parámetro. Asimismo, me acotan que la estación de ellos que estuvo en el relevamiento dio como resultado 85%; después dijeron que era 60%, pero dejaban 85%. Cuando ANCAP quiere, toma su estación de servicio, y cuando no, no la toma. Ellos tienen un Gerente que ganaba $ 100.000 de sueldo, pero nos dijeron que atendía dos estaciones, o sea que en realidad ganaba $ 50.000 y también se dedicaba al minimercado. Por lo tanto, su sueldo era menos y lamentablemente llegamos a algo así como lo que cobraba de encargado de la pista. Es lamentable, pero todas las medidas fueron tomadas de esta manera.

En suma, ANCAP descalzó la utilidad y el alquiler de los demás componentes de la paramétrica y adicionalmente no incluyó los gastos reales resultantes del relevamiento realizado por sus servicios, tal como se había comprometido, agravado esto por el hecho de que se utilizaron criterios antojadizos para imputar los costos que se tomaron en cuenta, apartándose por lo tanto del supuesto rigor técnico en que se iba a basar el trabajo, por lo que todo coadyuva a generar un perjuicio de dimensiones aún difíciles de determinar, pero que seguramente comprometerán el futuro del negocio de las estaciones de servicio.

Dado que el Directorio tomó las decisiones referidas anteriormente, ignorando el trabajo conjunto realizado, la Unvenu quiere hacer llegar por esta vía a los miembros del Directorio de ANCAP el Acta Final a la que nunca tuvieron acceso de las reuniones mantenidas por los representantes de Unvenu y los funcionarios de la Gerencia de Comercialización de ANCAP, para que puedan conocer la situación resultante de esa labor y también la paramétrica que se debió aplicar, si se hubiera respetado el resultado del relevamiento y los compromisos oportunamente asumidos.

En las imágenes que estamos apreciando figuran los gastos del relevamiento en los que no hubo acuerdo entre ANCAP y Unvenu; entre ellos se destaca la incidencia de la venta del combustible; seguridad y remesa -en algún momento en las conversaciones se tomó en cuenta, es decir, ANCAP estuvo de acuerdo, pero el 1º de agosto cuando se aplicó la paramétrica nueva unilateralmente por parte de ANCAP, no lo tomó en cuenta-; seguridad 222 -por lo general actualmente se trata de guardias privados y este elemento tampoco se tomó en cuenta pues no hubo acuerdo-; el sueldo del gerente -ya les comenté que debía ser una cifra tres o cuatro veces mayor- o del dueño -en muchos casos trabaja el dueño y si ello sucede se toma como un gerente-; gastos asociados a la venta por camión de reparto de combustible. Este último punto es interesante, ya que en el relevamiento hay cincuenta y dos estaciones de servicio, pero veinticuatro de ellas no deberían haberse incluido dentro del relevamiento, porque el 80% de su venta -o más- se hace a través de un camión que reparte a las chacras, es decir, son estaciones del interior que transportan en un camión -que por supuesto tiene un chofer, lo cual genera determinado costo- a la estancia, al arrocero o al que sea. En este caso, dijimos que teníamos un rubro nuevo, por lo que debíamos incluir el gasto del camión, el costo, amortizarlo, agregar el mantenimiento y el salario del chofer -sin duda, tenemos menos empleados- o de lo contrario debíamos excluir estas estaciones para el conteo de los empleados. Planteábamos que la cantidad de empleados no debía dividirse entre las cincuenta y dos estaciones, sino entre las veintiocho que trabajan normalmente, es decir que no había que contar las que trabajan con un camión. Ante esto, ANCAP contestó que ese no era su problema y si nosotros queríamos llevar a las chacras o a las estancias era nuestro problema. En realidad, yo nunca vi por la ruta tractores o cosechadoras haciendo cola porque, por supuesto, siempre habrá alguien que les lleve el combustible. Me parece que ese no es el funcionamiento normal. Por lo tanto, hay menos empleados porque se divide la cantidad de empleados entre la cantidad total de estaciones de servicio, a pesar de que eso no debería hacerse así.

Otro de los aspectos en los que no hubo acuerdo es en el de la venta con tarjetas de crédito, lo cual es ridículo porque debe hacerse por la cantidad de litros y da un 29%. En este caso, se dividió el porcentaje de cada estación entre la cantidad de estaciones, y eso da menos.

En resumen, esto fue lo que ANCAP puso el 1º de agosto con la fórmula de la paramétrica nueva que hizo, sin consultarnos. Sí se conversó, se habló y se trabajó varios meses con ANCAP, pero el 1º de agosto no solamente se nos cambió la paramétrica, sino también la forma de calcularla con el 20% y el 20%, como ya lo habían hecho en febrero. Además, nuestro ajuste, que se venía haciendo cada tres meses, ahora se hace en forma mensual y en el mes de agosto nos dio un 3,43%. Cabe

acotar que en el mes de setiembre bajó nuestra ganancia, porque en nuestra fórmula de cálculo también hay que tener en cuenta otro tema bastante complejo, que es que si suben los litros o agarramos una cosecha muy grande, al no subir los costos hay un número igual para todas las estaciones -por ejemplo de US$ 100:000.000- que si se sobrepasa no hay más costos, y baja la ganancia porque se venden más litros. En realidad, sí se venden más litros, pero los venden diez estaciones de servicio a alguien que está cosechando. Si se hubieran tenido en cuenta todos los parámetros, el aumento sería desproporcional, pues sería del 61%, pero igualmente queríamos mostrarles esto para que vean la brecha que existe. Cabe aclarar que los parámetros fueron obtenidos a través de un relevamiento hecho por gerentes de ANCAP -esto figura en actas que dejaremos a disposición de los señores Senadores para que lo comprueben- pero lamentablemente no fueron contemplados. El argumento de ANCAP es que se encarecen los costos, que en algunas cosas están de acuerdo y se verá cuándo nos los pueden dar. A mí me asombra escuchar a Sendic y que luego, cuando cambia el valor del dólar y el costo del barril de petróleo aumenta, según su paramétrica enseguida sube el combustible. Eso me parece perfecto porque nadie tiene un negocio para perder plata, pero ocurre que en una parte integral de ese precio, o sea en esos $ 37 -me refiero a los $ 37 anteriores, no a los $ 40- estamos “metidos” los dueños de las estaciones, que brindamos un servicio de primera, con estaciones que en su gran mayoría son del Primer Mundo y que nada tienen que envidiar a ninguna estación de ninguna otra parte; podrá decirse que algunos surtidores son más modernos, pero la verdad es que si hoy no se traen es porque no hacemos el *service*, así como tampoco traemos surtidores para pasar la tarjeta porque todavía no nos interesa, pero es claro que podríamos hacerlo. Aun con todas estas cosas, lamentablemente nos vemos en esta situación.

¿Hacia dónde apuntamos con esto?

Si no se incluyen todos los costos, simplemente no puede decirse -como leí en un diario, y no digo que me cause gracia, pero me sorprende- que si damos el aumento que pide Unvenu, serían US$ 40:000.000 más. Lamentablemente siempre se mira el número final de lo que cuesta la distribución de combustible, y Daniel Martínez sabe que es así. Esto no lo paga ANCAP; el Ente marca la ganancia. Por mi parte, saqué la cuenta y dije: “Bueno, que sea alrededor de un 25% y que algunas cosas se puedan discutir; esto, más lo que se nos dio, se acerca a un 30%”. Era lo que yo calculaba: US$ 40:000.000, lo que representaba $ 0,50 en el precio. Pero volviendo a esos $ 37, vale señalar que la distribución no llega a los $ 7, y cuando hablo de distribución, me refiero a las tres partes de las que ella consta. Nosotros tenemos una ganancia promedio de $ 3,80. A eso se suma lo que ganan los fleteros que, como todos sabemos, grandes líos han tenido recientemente; no sé si les habrán dado el aumento, pero supongo que sí porque escuché decir al señor Presidente de ANCAP que en el precio que se daba ya estaba incluido lo que ganan los camioneros -lo nuestro, nunca, pero lo de los camioneros, sí- y también lo de las compañías mayoristas, llámense distribuidoras. En cuanto a los $ 30 restantes, $ 16 corresponden a impuestos y $ 14 a costos de ANCAP, más su ganancia.

En definitiva, me parece que “tocar” en la parte más chica de toda esta cadena, que es la que da el servicio y atiende al público, no es de recibo.

Por todo esto, lamentablemente debimos tomar esta medida que, en realidad, no querríamos llevar adelante. Hemos recurrido al Parlamento para ver si puede oficiar de intermediario en este tema, haciendo que se nos escuche y, obviamente, se nos pregunte todo lo que se considere necesario.

En la paramétrica nueva está fijada la utilidad de la estación de servicio

y se ajusta por el IPC. De modo que de aquí en adelante en nuestra utilidad lo único que vamos a tener es IPC, nada más. ¿Qué significa esto? Para explicarlo voy a dar un ejemplo de índole personal.

Desde hace años tengo una estación de servicio en la rambla de Malvín -mi padre la tenía desde 1958- y con la nueva reglamentación de la Intendencia -que es solo para Montevideo, pero hay que tener presente que nuestra capital reúne a casi la mitad del total de estaciones de servicio del país- es tanta la cantidad de requisitos que hay que cumplir, que no puedo más que exclamar: ¡Dios mío! Las estaciones van a tener que hacer reformas casi en un 50%; tendrán que hacer reformas chicas, medianas o grandes. ¿Por qué? Porque la Intendencia, luego de muchas negociaciones, entre otras cosas, empezó a achicar las distancias del surtidor con respecto al cordón de la vereda. Primero

se habló de seis metros y, finalmente, luego de muchas negociaciones, se bajó a tres. ¡Por suerte fue así!, porque si no, no quedaba ninguna estación funcionando, o a lo mejor quedaban cuatro -por decir algo- y pido que se me corrija si se cree que no es así. La cuestión es que si hoy no cumplimos con esto, se nos da un plazo de 5 años -afortunadamente pudimos convenir ese término y no otro menor- para remediar la situación. Ahora bien, no es solo eso, porque la reglamentación abarca también, por ejemplo: distancia del minimercado, senda para entrar al minimercado y doble puerta de salida del minimercado. Honestamente, en los supermercados no veo doble puerta de salida; sin embargo, en las estaciones de servicio tiene que haber también puerta de emergencia, es decir, otra salida más. En fin, tenemos una cantidad de exigencias que no sabemos quién las va a pagar.

Vuelvo a dar el ejemplo de mi estación. Tengo un surtidor, una "isla", que está muy "pegada" a la vereda de la rambla, por lo que tengo que hacer una modificación. Justamente ahora se me vence la habilitación del local -parece que fuera "cabeza de turco"-; pues bien, me presento y se me dice que tengo que hacer esa modificación de la que hablé, porque el surtidor está muy cerca de la vereda. Digo que me voy a acoger al plazo de cinco años y, para mi sorpresa, se me dice que no, que ese plazo es exclusivamente para los que vayan a cerrar después. O sea que dan un plazo de acuerdo con lo que se reforme.

A lo que voy -más que nada- es al tema de la plata. La cuestión no es tan simple como lo indica la Intendencia: "¡Corra el surtidor!". Aquí hay que pensar en los gastos que tiene la estación, que no van a poder ser contemplados si solo vamos a tener el IPC, y nada más. Este es uno de los tantos temas a considerar. No es simplemente decir "Corra la isla", porque está la columna del techo; uno no puede sacar la isla de allí y dejar la columna, por decir algo. Hay una solución para no trasladar la isla. Hoy en día en el mundo se usan unos punteros que recuperan los gases que uno despacha; tienen una boca que tapa y, a su vez, otro caño que hace que el gas no salga hacia el exterior -contemplándose así el riesgo de haya gente fumando que pase muy cerca- sino que vuelva hacia el tanque. Esos punteros llevan un tratamiento a través del cual se coloca una bomba en la mitad del camino, es decir entre el surtidor y el tanque. Esa bomba, que va enterrada en el piso, lleva el gas de determinado lugar hasta el tanque. La instalación de esos cuatro punteros -dos de súper y dos de premium- cuesta $ 632.000. Estoy hablando con Ducsa para ver quién lo va a pagar, pero ninguno de los dos lo tenemos en nuestros costos. Me es imposible afrontar ese gasto, ya son muchas las cosas cargadas en los costos como, por ejemplo, la seguridad.

Lamentablemente, con el IPC estamos liquidados. En la paramétrica nueva la utilidad de la estación de servicio está fijada y se ajusta por IPC y el alquiler está fijado y se ajusta por URA, por lo que la incorporación de nuevos gastos no tiene impactos en estos dos rubros, dejando de esta manera a las estaciones de servicio sin crecimiento real y sin coherencia en la fórmula de aplicación para el alquiler, ya que se paga efectivamente de una forma -porcentaje sobre bonificación- y se resarciría de otra, ajustando por URA.

SEÑOR CARBAJALES.- Es bastante complejo ver en un rato todos los aspectos relativos a este tema, por lo que mi idea es tratar de dejar en claro dos o tres conceptos.

El primero de ellos es la situación que se está dando en torno a un grave problema con ANCAP. Con relación a este tema, en la carpeta que entregamos a la Mesa están las distintas cartas que fuimos enviando a ANCAP desde los años 2010 y 2011 en adelante. Se fueron tomando medidas graduales que recorrieron todas las etapas de negociación; se avanzó en un juicio a ANCAP, y en las dos últimas asambleas se tomaron dos resoluciones que fueron las de establecer un paro de estaciones, decisiones que la Comisión Directiva ha tratado de evitar en todo momento. Ha sido una suerte contar con la presencia de Daniel Añón, con quien hemos tratado durante tanto tiempo y siempre ha evitado esas situaciones. Hace un rato le comentaba a él que en los diez u once años que integro la Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay -él la integra hace muchos más años que yo- nunca viví un período como el que nos ha tocado vivir desde los últimos tres años, con relación a lo que está sucediendo en ANCAP.

La Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay no llegó a esta situación por un pedido de mayor ganancia. Si bien del relevamiento de los costos que objetivamente muestra Añón se desprende un aumento del 60%, mientras que ANCAP dio un 3%, sabemos que es imposible llegar a esos niveles,

porque es imposible ejecutarlos de inmediato. Esta simplemente es una realidad objetiva de un relevamiento. Lo cierto es que la situación arranca al revés: por la intención de ANCAP de modificar lo existente. Esa es la parte más importante de nuestro planteo. Acá se dan dos situaciones. En primer lugar, se acuerda con ANCAP llevar adelante un relevamiento donde se establecen los criterios para llegar a un resultado objetivo, y previamente se acuerda que ese resultado objetivo se va a aplicar, cosa que en los hechos no se hace. Luego se da algo que es igual de grave o más aún -porque nosotros entendemos que ANCAP no tiene potestades para hacerlo, cosa que dejamos bien en claro y en su momento lo trasmitimos al Presidente- y es que entendemos que ningún Presidente de ANCAP ni ningún Ministro tienen potestades para cambiar en forma unilateral un contrato. Si bien no está escrito, así está establecido hace 25 años, y cada tres meses ajusta ese valor sin que medie ni siquiera una reunión entre ANCAP y la Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay. En el fondo la paramétrica es una fórmula y es lo que explicó el señor Añón. Nuestro asesor en temas contables hace una llamada a la gerencia comercial, plantea que el ajuste va a dar un 1%, en ANCAP dicen lo mismo, por lo que no hay nada para discutir. Eso fue hace así durante 25 años y con ello queda más que claro que ya está prestablecida la fórmula de cálculo. ¿Por qué ANCAP empieza a hablar de este cambio? En realidad, lo que pasó fue que a medida que hay aumentos de salarios y teniendo en cuenta que en esa fórmula dichos salarios y las leyes sociales -es decir, sus consecuencias- son el 60%, obviamente, cualquier impacto de salario va a generar mayor costo de distribución, ya que así está establecido. En este período se dieron varios casos. En lo personal dije que ANCAP no respetó el Consejo de Salarios, mientras que otros lo llamaron de otra forma. Si lo respetó, lo sacó por otro lado. Voy a ser claro en este aspecto. Hubo una carta que realizó el señor Senador Martínez, como Presidente de ANCAP, que decía que iba a respetar el Consejo de Salarios, que lo que acordara la Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay con la Untmra lo iba a trasladar a la paramétrica porque, obviamente, así esta lo refleja. Por supuesto que la Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay cada vez que va al Consejo de Salarios habla directamente con el Directorio para tener los parámetros, porque sabe que eso va a incidir en la distribución. No es que va la Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay y dice diez, veinte o veintiocho; se acuerda previamente. Y así sucedió, porque el señor Añón diariamente dialogó con los integrantes del Directorio. El último convenio de salarios está vencido, ya que tiene tres años; ahora se está negociando. La cifra pasada por la Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay es la que transmitió el Directorio. La Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay -por un tema de responsabilidad y por el impacto que tiene en ANCAP- diariamente -siempre lo hizo y lo sigue haciendo- le transmite a ANCAP cuáles son las condiciones que quiere poner. Una vez pactadas esas condiciones -eso fue hace tres años- cuando se fue a poner ese valor en la paramétrica, en realidad esa ecuación daba un valor y se restó de la utilidad. Es decir que no se respetó la paramétrica. A mí criterio, tampoco se respetó el Consejo de Salarios. De todas maneras, ANCAP ha expresado que sí lo hizo porque puso el valor en el salario, pero lo que sucede es que lo restó de la utilidad de las estaciones. Esa es la base de lo que terminó pasando el 1º de febrero de este año. Ahí ANCAP no respetó la paramétrica, no hizo los ajustes y comenzaron los problemas, y esto pasó en reiteradas oportunidades. Entonces, no lo respetó por tres o cuatro meses; luego lo ponía. Recuerdo que por el aumento de salarios el ajuste daba un 7%, se hace la llamada telefónica, se ve que el porcentaje era el mismo, pero el Presidente de ANCAP manifiesta que da el 4%. Entendemos que eso no se puede hacer porque no se está respetando lo acordado.

El 1º de enero de 2013, luego de una conversación previa a fines de diciembre -figura en ese *racconto*- porque había nuevamente un ajuste en enero, en una llamada de la Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay al Presidente del Directorio se dice: “No, sí, sí, se va a respetar; quédense tranquilos”.

El ajuste de salarios fue a partir del 1º de enero y el ajuste paramétrico era el 31 de enero o 1º de febrero. El 29 de enero se llama a nuestro Presidente y se pregunta: “¿Qué hicieron? ¿Qué aumento de salario dieron?”. A esto se agrega: “No voy a respetar la paramétrica, no les voy a dar el valor”. Y nuevamente, en forma arbitraria, no se da el 7%, sino el 4%, es decir, la misma cifra del acuerdo que firmamos hace tres años con el Directorio de ANCAP. Para nosotros fue insólito.

Inmediatamente se toma una decisión peor o del mismo tenor, porque se dice: “Bueno, pongo el valor de la paramétrica” -o sea, el valor del salario- “y le cambio la paramétrica”. ¿Qué es esto? No calculo más la utilidad de esta manera, no calculo más el alquiler de esta manera y, en definitiva, básicamente se congela el valor de ese momento.

Además, cuando uno no tiene los gastos puestos en forma real, la ganancia que aparece es ficticia porque los gastos reales son mayores que los que figuran ahí.

Esa es la situación más grave. Tenemos dos asambleas antes de que eso suceda y decimos -así lo demuestran las cartas- que no estamos dispuestos a ese cambio, pero finalmente se hizo.

Otra situación que se da tiene que ver con el relevamiento.

SEÑOR PRESIDENTE.- Sin ánimo de interrumpirlos, les recuerdo que hace casi ya cincuenta minutos que estamos escuchándolos, que tenemos que recibir a otra delegación que está esperando y que hay Senadores que quieren hacer preguntas, por lo que les pediríamos que fueran los más concretos posible para ayudarnos a todos.

SEÑOR CARBAJALES.- Está bien, señor Presidente.

Decía que otra situación se da con el relevamiento. Como se comentó, ante determinados costos que se incrementan, por ejemplo, aumenta la cantidad de litros, pero no la de personas estipuladas. Es decir, ¡somos los más eficientes del mundo! Empieza a crecer la venta, las estaciones contratan más personal y eso no es reconocido. Ante eso se decide hacer un relevamiento objetivo. Esto termina siendo un circo, porque se hizo, se terminó y no se respetó absolutamente nada.

Creo que ese es el resumen.

SEÑOR ABREU.- La primera consulta concreta tiene que ver con la resolución de la modificación unilateral. ¿Fue decidida por el Directorio?

SEÑOR CARBAJALES.- Por el Directorio de ANCAP.

SEÑOR ABREU.- ¿Por unanimidad?

SEÑOR AÑÓN.- No.

SEÑOR ABREU.- ¿Hubo algún voto en contra en el Directorio?

SEÑOR AÑÓN.- Fueron 4 votos contra 1. ¿Hay qué decir quién votó en contra?

SEÑOR ABREU.- No es necesario.

SEÑOR AÑÓN.- Es de su Partido.

SEÑOR ABREU.- Se trata de un tema institucional, porque es la resolución de un Directorio que constituye un acto administrativo.

SEÑOR CARBAJALES.- Está correcto.

SEÑOR ABREU.- Frente a ese acto administrativo recibimos una carta del Asesor Letrado invocando que ese contrato -aunque no está escrito- incide directamente en la modificación de la paramétrica unilateral, en los contratos de concesión y en el resto de la actividad. Por lo tanto, no correspondía una modificación unilateral, sino que tenía que ser de consentimiento o de entendimiento entre las dos partes, pero esto no se concretó.

Este es un tema comercial por un lado y un tema jurídico por otro. En cuanto a que es un tema jurídico, diría que hay dos salidas. Una es el recurso del acto administrativo, que ya lo dejaron

pasar porque tiene que ser dentro de los diez días a partir del acto administrativo. Por lo tanto, ya es un tema que puede tener otro tipo de orientación. En segundo término, en estos casos -porque alguna experiencia he tenido- cuando no hay un entendimiento de esta naturaleza -evidentemente parece que hay una posición muy dura por parte de ANCAP, y no veo bien dónde se podrá discutir la parte legal, más allá de lo que es la jurisdicción civil pero no la administrativa, porque pasaron los diez días de la notificación- por lo menos tendría que solicitarse un arbitraje, que generalmente es rápido, siempre con el consentimiento de la otra parte.

Con respecto a los otros temas, es muy difícil que podamos actuar de intermediarios con una empresa a la que podemos trasmitirle todos los inconvenientes -y yo creo que tienen razón en muchos de los argumentos que están utilizando- pero tomó una decisión de esta naturaleza. Nosotros no vamos a tener más margen que el solo hecho de trasmitirle al Directorio -o a la mayoría del Directorio- qué nos parece su actitud, salvo que podamos buscar además de todo esto una responsabilidad política a nivel ministerial que uno simplemente podrá evaluar en su momento.

Estoy tratando de buscar una solución, y tienen que encontrarla dentro de la rigidez que tiene esto, pero sobre la base jurídica o la posibilidad de buscar un entendimiento, porque desde el punto de vista político podemos hacer un aporte de terapia de grupo o algunos de los integrantes de la mayoría del Gobierno -lo digo con total franqueza- podrían hablar con la mayoría del Directorio de ANCAP. Si nosotros hablamos con la mayoría del Directorio, no creo que tengamos mucha suerte. Simplemente recibimos esto, lo entendemos, pero hay que buscar una salida firme en la alteración de un contrato en forma unilateral.

SEÑOR CARBAJALES.- Desde la última Asamblea, salvo en un caso, se están juntando las firmas para atacar el tema civil. Calculamos que tendremos más de trescientas firmas y ya hay cerca de ciento ochenta o doscientas. Se tomó esta decisión hace unos diez días y hay cuestiones administrativas de por medio.

SEÑOR ABREU.- Se demanda por daños y perjuicios.

SEÑOR CARBAJALES.- Sí, creo que primero hay una etapa de conciliación. Eso se inició y se estará presentando en unos días, pero ya hay cerca de ciento ochenta firmas y más de trescientas comprometidas. La idea era no llegar a eso, pero si no hay ningún cambio, la decisión está tomada.

SEÑOR AÑÓN.- A lo que dijo el señor Carbajales, contestando al señor Senador Abreu, quiero agregar que nuestro estudio de abogados desestimó el tema del recurso. Lo hemos consultado; creo que tenemos un buen abogado y él mismo lo ha consultado con otros juristas, y dicen -y están convencidos e, incluso, me han convencido a mí- que este es un tema totalmente claro de cambio de reglas de juego que varía la ecuación económica de un tercero. Se aplicó durante veinte años y realmente hay un perjuicio económico. Uno planifica una situación en su estación de servicio de acuerdo con sus ingresos y sus costos, y le cambian totalmente. Hay casos de gente que ha comprado estaciones de servicio y hoy, lamentablemente, dice que le cambiaron las leyes de juego. Realmente es así. El abogado me decía que antes el Estado no podía ir a lo que sería la parte conciliatoria, pero a partir del nuevo proceso, como se trata del Estado, sí puede hacerlo, y creo que hay una etapa previa que va a ser esta conciliación que estaremos presentando el martes. Esa es la idea.

SEÑOR ROSADILLA.- Quiero darle la bienvenida a la delegación que viene a trasladarnos sus planteos y preocupaciones. Debo decir que algunas cosas me llaman la atención y, por eso, quisiera que la delegación las aclare. Me llama fuertemente la atención -no me voy a referir a los litigios o las diferencias porque eso es normal- la distancia que hay. Si no comprendí mal, ustedes sostienen -y consta en los informes- que el ajuste que se debería haber producido luego de estudiar la situación, tendría que haber rondado el 60%, pero se adjudicó algo más de un 3%. El Presidente decía que se podía haber negociado algo más de un 20%, que más el 3% que ofrecían, llegaba a cerca de un 30%. Realmente no imagino cómo un negocio puede funcionar así. Si un negocio puede funcionar sin cerrar cuando los números arrojan que tiene que ajustar un 60% y ajusta un 3% es porque algo estaba mal antes: algo se vino acumulando de mucho tiempo atrás y terminó dando la diferencia entre 60% y 3% -no lo puedo concebir para un período corto, porque de ser así cualquier empresa hubiera cerrado- o hay que revisar las tasas de rentabilidad porque son disparatadas. Acá hay algún problema que no

logro comprender porque se está entre 3% y 60% y después se podría arreglar por 30%. No logro entender cómo se llega a eso en negocios de este rigor.

Ahora voy a pasar a una etapa de suposiciones. Uno anda por la calle, recorre el país, mira a su alrededor y ve a las estaciones de servicio renovándose permanentemente, incorporando tecnología, realizando mejoras edilicias -y veo que sucede lo mismo con las farmacias- entonces, como observador llega a la conclusión de que a ese negocio le va bien; de lo contrario, no se incorporaría tecnología, no se harían remodelaciones de infraestructura, etcétera. También veo a un sector -no sé si se da por su ubicación o porque tienen un gerenciamiento personal- que está estancado o retrocede, pero no es la tendencia general. Hago esta reflexión en relación con la segunda pregunta.

La primera pregunta apuntaba a entender esos porcentajes que racionalmente no puedo comprender. La segunda interrogante -puedo estar en lo correcto o no si creo que no todas las estaciones de servicio pueden caer en el mismo rasero- apunta a si esto que se hace y se aplica como una norma que luego toma a todos por igual, puede estar generando algún tipo de diferencia por la cual para unas esa paramétrica se refleja de cierta manera y para otras lo hace de forma distinta. De ser así, algunas se van a pique y otras, de pronto flotan o se van para arriba.

También señalo que he estado recibiendo desde hace tiempo esta información que ahora ustedes consolidan, por lo que no me estoy preocupando recién hoy por el tema, sino que lo hago desde hace bastante. Es más, no entendía por qué todavía no habían pedido una entrevista a la Comisión.

SEÑOR AÑÓN.- Voy a contestar la segunda parte. El señor Senador manifestaba que podía haber diferencia entre las estaciones de servicio y me gustaría decirle dos cosas. De repente, la paramétrica es muy injusta; quizás sea muy difícil ser justo con todas las estaciones de servicio con ella.

Con respecto a la estación tipo, la paramétrica da un promedio de 259.000 litros. De esa cifra, para arriba, solamente hay un 35% de estaciones de servicio. La media está en el orden de los 150.000 litros, o sea que, sin duda, la ganancia es mucho menor.

Solamente quería señalar que muchas estaciones de servicio siguen siendo rentables porque no tienen los costos que deberían, ya que no pueden pagarlos. Los señores Senadores van a encontrar una cantidad de estaciones de servicio que no tienen guardia ni remesa, entre otras cosas, y tratan de reducir por todos lados lo que, en realidad, deberían estar pagando. Sobre este tema, si el señor Presidente me lo permite, quisiera que haga uso de la palabra el contador Carbajales.

SEÑOR CARBAJALES.- Sin duda, la observación que el señor Senador realiza, es totalmente lógica; en lo personal, pensaría lo mismo. ¿Qué es lo que pasa? En primer lugar, ese relevamiento fue exacto con todos los costos, incluso aquellos que expresamente no están, como la remesa. El costo de la remesa o de la vigilancia va aparte. Se le pregunta al dueño de la estación si tiene vigilancia y contesta que no porque no está el dinero. Se le pregunta si la necesita y contesta que sí. Este es el único punto que se da de esa manera, en acuerdo con ANCAP. ¿Qué quiere decir esto? No es que esta sea la pretensión de la Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay -lo aclaré en el primer momento- sino que está en el Reglamento, pero el costo de vigilancia es altísimo y si se lo saca cae tremendamente. Ese costo hoy no está; por lo tanto, no es una variable -porque la única que tiene la estación es el riesgo- que se esté pagando con el dinero que hoy le da ANCAP a la estación. Si se suma, son $ 130.000 y si se observa cuál es la ganancia de la estación tipo, la utilidad real es de aproximadamente $200.000. Fíjense la incidencia que tiene ese costo.

SEÑOR ROSADILLA.- Si no estoy leyendo mal -a veces uno no logra ver el contexto- los promedios que aquí se establecen como costos de remesa y vigilancia, suman $ 66.000. ¿Eso es correcto?

SEÑOR CARBAJALES.- En realidad, el costo de remesa son más de $20.000. Ese es el valor contemplado en nuestra acta, pero se está hablando de $ 55.000 en una utilidad de $ 200.000, o sea que el impacto es inmenso. Esa es una de las partes de la respuesta.

En segundo lugar, hoy muchas estaciones viven del minimercado. Puede llegar a empatar o perder algo con el combustible y subsistir con el minimercado más los servicios adicionales. Es verdad que el minimercado en los últimos tiempos ha tenido un desarrollo mayor.

Otro aspecto a considerar -ya lo vivimos durante mucho tiempo- es que desde 2010 estamos en el punto de quiebre y ya nos caímos por el tipo de cambio. Vemos un futuro nefasto y no estoy hablando de política ni de economía en general, sino que me refiero a lo que pasó en las estaciones de servicio. Estamos en el momento en que nos fuimos a la “B”. ¿Qué quiero decir con esto? Ahí tienen explicaciones económicas de estas diferencias de cifras y, a su vez, lo que ha dicho el señor Senador va a pasar en un año, más o menos, dependiendo del tipo de estación de que se trate y de cuánto esté por encima del valor promedio.

SEÑOR AÑÓN.- Voy a decir algo brevemente porque a veces cuando uno está acá se olvida de las cosas.

Se ha hablado de la diferencia de 50% y la paramétrica que tiene el 60% es la antigua, o sea que sobre todos esos costos tiene el 20% de alquiler y el 20% de utilidad. Esto hace que la diferencia sea mayor todavía. Esto no pasa en la nueva paramétrica. Este era el único tema que quería aclarar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos mucho su presencia y hemos tomado nota de lo expuesto; vamos a discutirlo en la Comisión.

(Se retira de Sala la delegación de la Unión de Vendedores de Nafta del Uruguay.)

-El señor Senador Daniel Martínez ha hecho una gestión con respecto a la audiencia que estaba prevista para las cinco de la tarde, cuyos invitados obviamente se han retirado. Quiso convocarlos para el próximo miércoles, pero ellos no podían concurrir, por lo que sugieren concretar una sesión especial el miércoles 23 a la hora 16 para recibirlos. Me refiero a la delegación de Apropit, que es el Parque Tecnológico Industrial del Cerro. Ellos tienen urgencia en ser recibidos y reitero que no pueden concurrir el próximo miércoles, por lo que consulto a los señores Senadores si les parece bien que vengan el miércoles 23; ese día no hay sesión del Senado, por lo que podríamos sesionar en la mañana.

(Apoyados)

Pediríamos a Secretaría que coordine con ellos para recibirlos en el horario en que sea posible.

Por otra parte, el señor Senador Antognazza señala que ya podemos votar el proyecto de ley para designar a la Plaza de Deportes de la ciudad de Nueva Palmira, departamento de Colonia, con el nombre "Profesor Ulises Anzuela Turienzo".

En consideración.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota:)

-5 en 5. **Afirmativa.** UNANIMIDAD.

Se ha propuesto como Miembro Informante al señor Senador Antognazza.

SEÑOR ANTOGNAZZA.- También podemos votar el proyecto de ley para designar con el nombre “Profesor Enrique Fructuoso Volpi Messinger” la Plaza de Deportes de la ciudad de Villa Constitución.

SEÑOR PRESIDENTE.- En consideración el proyecto de ley para designar con el nombre “Profesor Enrique Fructuoso Volpi Messinger” la Plaza de Deportes de la ciudad de Villa Constitución, departamento de Salto.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota:

-5 en 5. **Afirmativa.** UNANIMIDAD.

También se ha propuesto al señor Senador Antognazza como Miembro Informante.

No habiendo más asuntos, se levanta la sesión.

(Es la hora 18 y 25 minutos.)